INDUSTRY

PROFILE

Soap and Cleaning Compounds

Canada

90-00478/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3059

INDUSTRY PROFILE

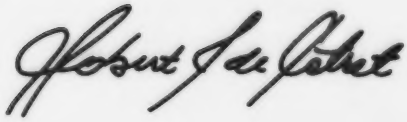
SOAP AND CLEANING COMPOUNDS

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

This industry is made up of establishments primarily engaged in the manufacture of soap in any form, synthetic detergents, cleansers, washing powders and cleansing preparations, including scouring powders and hand cleaners. It also includes plants that produce household laundry bleaches and blueing.

Soap is the term used to describe cleaning products whose starting raw materials are fats and oils, either of animal or vegetable origin. These are converted into fatty acids which are reacted with an alkali. This is known as saponification — an old and relatively unchanging process. The raw soap is then refined and conditioned, mixed with preservatives, and depending on the end use, such ingredients as perfumes, colourants, and disinfectants are added. Soaps represent approximately 10 percent of the value of the industry's shipments.

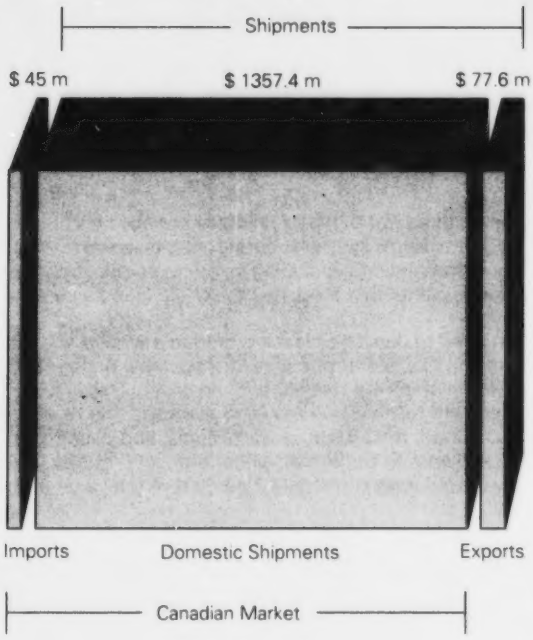
Synthetic detergents, developed during and after the Second World War, are also known as "syndets". Their active ingredients are surface-active agents or "surfactants". As the term indicates, these products reduce the surface tension of water, allowing the water to interact with other substances such as dirt, grease and grime.

Surfactants are produced, in large part, from petroleum chemicals by processes including ethoxylation, sulfonation, sulfation, esterification, quarternisation and others. A large number of these products are manufactured and their use is determined by the market for which each of them is intended. Detergents represent only one of the markets for surfactants, although an important one. Others include water treatment chemicals, textile chemicals, pulp and paper chemicals, paints, personal care products, agricultural chemicals, oil production chemicals and food processing. Although surfactants are the most important part of a synthetic detergent formulation, other ingredients are also added, such as "builders" (ingredients that increase the detergents' effectiveness), corrosion inhibitors, foam stabilizers, bleaches, enzymes and perfumes. Synthetic detergents represent approximately 55 percent of industry shipments.

Other cleaning compounds include industrial, institutional and domestic cleaning products of various formulations for floors, walls, rugs. Products, such as drain cleaners, oven cleaners, bleaches and disinfectants, are also included in this group. Together, these other cleaning compounds account for approximately 35 percent of the industry's shipments.

The soap and cleaning compounds industry consists of some 133 establishments owned by about 80 firms. Its 1986 shipments totalled $1.44 billion, and its work force was approximately 8300. The industry is domestically oriented, with exports representing approximately 5.4 percent of shipments. Imports account for just 3.2 percent of the domestic market. The U.S. market accounts for more than 70 percent of the total exports, while 75 percent of imports are from the United States.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

A large portion of the industry is foreign controlled — subsidiaries of major multinationals account for more than 90 percent of the market. Firms such as Lever Bros. Ltd., Colgate Palmolive Canada, Procter & Gamble Inc. and Witco Chemical Canada Limited direct most of their cleaning products to the consumer market. The industry is concentrated in southern Ontario, from which about 87 percent of the shipments originate, and where 79 percent of the jobs are located.

Most of the materials required by this industry are available from Canadian production. The large multinational subsidiaries are, to varying degrees, integrated both vertically and horizontally. For example, they may produce many of the raw materials they require, such as surfactants. They may also manufacture their own plastic containers and other packaging requirements. These same firms have branched out into other areas, such as food production, personal-care products and industrial chemicals.

Smaller firms tend to focus on one or two of the industry's market areas. Thus, they may choose to concentrate on such products as industrial and institutional cleaners, bar soap for hotels and luxury soaps.

Generally, consumer products are marketed through grocery and drugstore systems, while industrial and institutional products are often sold directly by manufacturers. For the consumer products, which represent approximately 80 percent of the total market, advertising is considered paramount for success and is estimated to represent as much as 25 percent of the selling price.

Performance

In the period between 1973 and 1986, this industry's gross domestic product grew at a compounded annual real rate of 4.4 percent as compared to 2.3 percent for all manufacturing industries. Exports have grown from 0.5 percent of all shipments in 1973 to 5.4 percent in 1986, but are still not significant. Imports have remained constant at approximately three percent of the Canadian market. Employment has risen steadily from 5890 in 1973 to approximately 8300. The growth in employment continued through the latest recession, indicating a relatively secure market, the growth of which is closely related to that of the population.

The rate of investment for this industry has averaged 3.9 percent of sales between 1973 and 1986, with an average of approximately 85 percent of investment directed to machinery and equipment. The industry's average net profit for the 1981-85 period was 5.7 percent of income.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

With minor exceptions, this industry, made up mainly of branch plants of U.S.-based firms, has maintained its share of the domestic market and does not attempt to compete in foreign markets.

Canadian detergent plants are smaller and more diversified than those of their U.S. counterparts. Labour costs are comparable. The cost of raw materials is higher for some of the inputs. Canadian markets for individual products are smaller in value, but are geographically larger. As a result, transportation and marketing costs are generally higher in Canada than in the United States. These cost disadvantages are somewhat offset by other costs faced by foreign suppliers to the Canadian market including significant import duties, exchange rates, labelling requirements, metrication and product registration requirements.

Imports are not significant, and can be accounted for by specialized products, for which the level of demand is not sufficient to justify Canadian production, and by the ongoing test-marketing of numerous products, imported on a trial basis. While exports are not important when viewed as a percentage of shipments, some Canadian-owned firms, often small to medium-sized, have been successful in exporting both to the United States and the European Community (E.C.). These firms usually offer unique products or are able to capitalize on their ability and willingness to produce smaller quantities more efficiently than some of the larger firms.

Trade-related Factors

The Canadian tariff, which has been reduced over the years, was originally a major factor in the decisions of foreign companies to establish plants in Canada.

Canadian import duty rates for soap and cleaning products (with some exceptions) are 12.8 percent. Automatic dishwashing detergents are subject to a 19.4 percent duty. Castile and laundry soaps have tariffs based on weight, 1.37¢/kg and 2.56¢/kg respectively. American tariff rates vary from 3.1 percent to 7.7 percent. The E.C. rate is 6.9 percent, while the Japanese rate varies between six and eight percent, with most items at 6.2 percent.

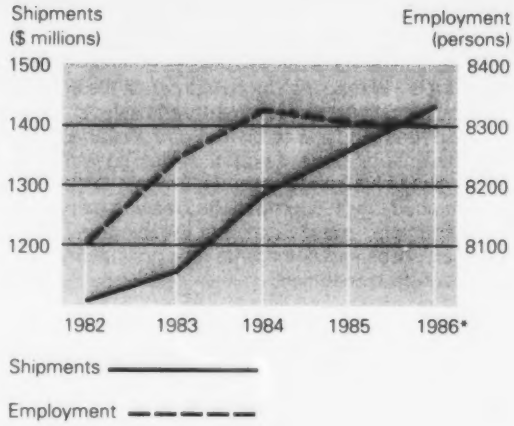
Most of the products in this industry are directed to the consumer market and, as a result, must meet the labelling requirements of the country in which they are sold. Many of the industrial and institutional products are marketed as germicides and, therefore, must meet the requirements of the *Pest Control Products Act* and other safety and health legislation and regulations. When markets are relatively small, these requirements can act as a deterrent to imports.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), both the U.S. and Canadian tariffs will be phased out over five years.

Technological Factors

In general, the Canadian industry is not at a technological disadvantage in relation to its U.S. counterpart. The international firms make their technology and the results of their research and development (R&D) readily available to their Canadian subsidiaries. The smaller Canadian and regional firms, on the other hand, specialize to meet particular demands such as those of industrial and institutional markets. They maintain their own laboratories and carry out their own R&D.

Environmental and health considerations have led to new product developments. For example, low-phosphate detergents came about because of the eutrophication problems that phosphates were said to be causing in the major waterways. Eutrophication is the process by which the rapid growth of algae causes oxygen depletion, which threatens aquatic life. Other important R&D advances for the industry include "builders" to replace phosphates, and surfactants that are biodegradable.



Total Shipments and Employment

* *Estimate*

Other Factors

The soap and cleaning compounds industry works closely with government departments, especially those involved in regulatory activities. Legislation dealing with the transportation of dangerous goods, the workplace, labelling legislation and the *Pest Control Products Act*, all affect this industry. Through the Canadian Manufacturers of Chemical Specialties Association, the industry has helped develop these regulations to ensure that the products and processes conform to legislative requirements.

3. Evolving Environment

Demographic trends and changing consumer demands are fuelling new product development. Factors, such as the birth rate, working women and more single people, are causing manufacturers to develop convenience products aimed at individual population groups.

The trend to liquids from powders is another example of how market research can result in new products. Liquids are more easily and accurately measured, they dissolve more readily, there is no irritating dust, they do not cake and they can be applied, as they are, for spot treatment. New fabrics demand the development of new types of detergents, incorporating newly developed surfactants and products capable of cleaning effectively at low temperatures.

The soap and cleaning compounds market is expected to maintain its present growth rate. While the industry will continue to develop new products in response to consumer needs and tastes, additional environmental and safety regulations will have to be met both in Canada and in the United States. Legislation dealing with the disposal of household hazardous waste is now being developed which could include cleaning compounds. For example, the U.S. state of Washington has placed soaps and detergents on a preliminary list of hazardous materials.

Pressure to find substitutes for the use of phosphates in cleaning compounds will continue to be a priority. Innovation will focus on multi-functional products, especially heavy-duty liquids, combining as many of the following properties as possible: more concentration; increased effectiveness with all water temperatures, fabric types and soils; and greater convenience. Examples of new agents being considered include polymers and co-polymers, which may prove effective in enhancing the activity of "builders" and as anti-redeposition agents, which keep the soil from being redeposited on the fabric during the wash cycle.

Several new delivery systems are being marketed, including dissolving packets containing pre-measured doses, and fabric pieces impregnated with detergent, softener, stain remover and anti-static agents. If these are successful, they could slow the growth in sales of powder and liquid laundry detergents.

Toilet soaps are expected to face increased competition from synthetic "soap" bars as major companies enter the market. This growth has been stimulated by the development of new super-fatted (fatty-acid) formulas for skin conditioning.

The U.S. and Canadian laundry detergent industries are undergoing a dynamic period of change, due largely to the switch from powder to liquids, which have captured one-third of this market and may increase to 50 percent by 1992. Liquid automatic-dishwasher detergents are expected to climb from a 10 percent share of the market to about 25 percent in the next five years.

Petrochemicals are expected to continue to be the major source of raw materials through 1992. The price fluctuation for some of these products (for example, ethylene oxide) will continue to be an important factor. The industry will attempt to develop new, more effective enzyme systems, such as lipase and cellulase, which will facilitate the removal of all sorts of stains from various fabrics in all water temperatures. The search for a "builder" system that will cost-effectively replace phosphates will continue. Meanwhile, phosphate producers will attempt to make phosphates more environmentally acceptable.

The effect of the FTA on this industry is uncertain, and will depend on how the major multinational firms decide to serve the North American market. Canadian plants currently have greater tariff protection than plants in the United States. Costs are higher in Canada, mainly because of the need to manufacture a large number of products with short production runs.

The FTA could result in industry adjustment and rationalization, particularly between plants in Canada and the northeastern United States.

All of the major Canadian production facilities are located close to large U.S. markets. Also, a large percentage of the raw materials for this industry are petroleum chemical derivatives, and these will be available in Canada at competitive prices.

The smaller, Canadian-owned national and regional firms may be less affected by the FTA. Such factors as specialized small markets, different labelling and regulatory requirements, different measurement systems, the specialized service component of some of the products and transportation costs, may provide protection for these firms.

4. Competitiveness Assessment

With some minor exceptions, this industry does not compete internationally and, until now, has mainly served the Canadian market behind a relatively high tariff. Because of the higher costs incurred in producing a wide range of products for a smaller market, Canadian firms have not been cost-competitive with their U.S. counterparts.

The ultimate impact of the FTA may depend largely upon decisions by multinational firms to rationalize production of these products on a North American basis. While it is possible that some of the less efficient manufacturing facilities could be phased out in favour of larger, more efficient American plants, most of them could probably be upgraded, where necessary, to become competitive. This may be based upon a site-by-site comparison of plants.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Resource Processing Industries Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Soap and Cleaning Compounds
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-3011

PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 376

	1973	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	111	122	133	138	137	133	133[e]
Employment	5 890	7 746	8 103	8 242	8 323	8 305	8 300[e]
Shipments ($ millions)	300.8	1 020.0	1 107.9	1 169.1	1 296.5	1 364.4	1 435.0[e]
Gross domestic product (Constant 1981 $ millions)	232.1	355.2	342.1	350.7	377.3	401.7	406.2
Investment ($ millions)	8.7	43.7	40.0	29.7	63.5	57.9	52.0
Profits after tax							
($ millions)	17.6	79.5	88.2	97.4	105.0	127.6	N/A
(% of income)	3.0	5.7	5.6	5.9	5.6	5.6	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	1.4	21.1	30.8	24.9	27.4	63.2	77.6
Domestic shipments ($ millions)	299.4	998.9	1 077.1	1 144.2	1 269.1	1 301.2	1 357.4
Imports ($ millions)	15.3	37.8	33.8	36.9	39.0	39.9	45.0
Canadian market ($ millions)	314.7	1 036.7	1 110.9	1 181.1	1 308.1	1 341.1	1 402.4
Exports as % of shipments	0.5	2.1	2.8	2.1	2.1	4.6	5.4
Imports as % of domestic market	4.9	3.7	3.0	3.1	3.0	3.0	3.2

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	85.5	9.4	1.1	4.0
	1983	82.6	13.7	2.1	1.6
	1984	80.3	14.5	2.0	3.2
	1985	71.9	22.2	1.9	4.0
	1986	70.4	23.6	1.9	4.1
	1987	75.8	17.9	2.1	4.2

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	65.9	12.8	4.1	17.1
	1983	70.5	7.9	3.6	18.0
	1984	67.8	10.0	2.9	19.4
	1985	79.5	6.4	0.4	13.7
	1986	86.7	4.8	0.7	7.8
	1987	72.5	9.5	3.0	15.0

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	3.9	30.6	47.3	10.5	7.6
Employment – % of total	1.0	14.2	78.5	3.4	2.9
Shipments – % of total	0.6	8.8	87.2	2.2	1.3

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of major plants
Procter & Gamble Inc.	American	Hamilton, Brockville, Ontario
Lever Bros. Ltd.	British	Toronto, Ontario
Colgate Palmolive Canada	American	Toronto, Ontario
Witco Chemical Canada Limited	American	Willowdale, Ontario
Diversey Wyandotte Inc.	Canadian	Mississauga, Ontario
CCL Industries Inc.	Canadian	Toronto, Ontario
Ecolab Ltd.	American	Mississauga, Ontario
Boyle-Midway Canada Ltd.	American	Toronto, Ontario

e ISTC estimate

Note: Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile.

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Savon et produits de nettoyage

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3059

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

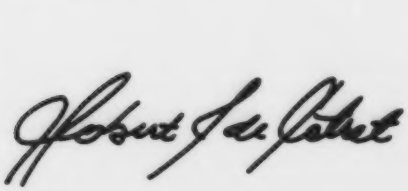
SAVON ET PRODUITS DE NETTOYAGE

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.



Ministre

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie du savon et des produits de nettoyage regroupe les établissements spécialisés dans la fabrication du savon sous toutes ses formes, de détergents synthétiques, de poudres à lessive et de produits de nettoyage, y compris les poudres à récurer et les nettoyeurs pour les mains. Elle comprend aussi les usines de fabrication d'eau de javel et de bleu à lessive.

Le terme *savon* désigne les produits de nettoyage fabriqués à partir de graisses et d'huiles animales ou végétales. Les lipides contenus dans ces matières grasses sont transformés en acides gras par l'action d'un alcali; il s'agit de la saponification, procédé ancien et relativement inchangé depuis sa découverte. Le savon brut obtenu est alors raffiné et traité, puis mélangé à des agents de conservation. Selon l'usage auquel il est destiné, des parfums, des colorants ou des désinfectants y sont ajoutés. Les savons comptent pour environ 10 p. 100 de la valeur des expéditions de cette industrie.

Les *détergents synthétiques*, mis au point pendant et après la Seconde Guerre mondiale, contiennent des ingrédients actifs agissant en surface ou « surfactifs ». Comme leur nom l'indique, ces substances réduisent la tension superficielle de l'eau, ce qui permet l'interaction de celle-ci avec d'autres substances telle la saleté ou la graisse.

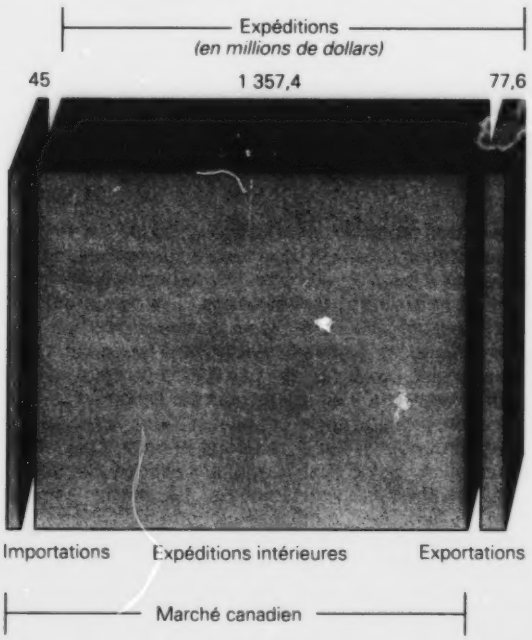
Les surfactifs sont des dérivés chimiques du pétrole résultant de procédés divers dont l'éthoxylation, la sulfonation, la sulfation, l'estérification, la quaternisation, etc. En plus de servir à la fabrication de détergents, les surfactifs sont employés comme agents chimiques dans le traitement de l'eau et dans d'autres secteurs comme les textiles, les pâtes et papiers, les peintures, les produits d'hygiène personnelle, l'agriculture, le pétrole, la transformation des aliments, etc. Ils forment la base des détergents synthétiques, qui contiennent toutefois d'autres ingrédients comme les adjuvants, les inhibiteurs de corrosion, les stabilisateurs de mousse, l'eau de javel, les enzymes et les parfums. Les détergents synthétiques représentent environ 55 p. 100 des expéditions de cette industrie.

Les *autres produits de nettoyage* englobent les produits de nettoyage industriels, commerciaux et domestiques de compositions diverses pour planchers, murs, tapis, etc., ainsi que des produits comme les déboucheurs de tuyaux d'écoulement, les solvants pour four, les agents de blanchiment, les désinfectants, etc. Ces produits comptent pour environ 35 p. 100 des expéditions de cette industrie.

L'industrie du savon et des produits de nettoyage se compose de quelque 133 établissements répartis entre environ 80 entreprises. En 1986, cette industrie axée sur le marché intérieur employait approximativement 8 300 personnes. Ses expéditions s'élevaient à 1,44 milliard de dollars, dont environ 5,4 p. 100 en exportations. Les importations n'occupent que 3,2 p. 100 du marché intérieur. Plus de 70 p. 100 des exportations sont destinés aux États-Unis, qui pour leur part assurent 75 p. 100 des importations canadiennes. Le sud de l'Ontario, avec 79 p. 100 des emplois et 87 p. 100, des expéditions, est le centre nerveux de cette industrie.

Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Une grande partie de cette industrie appartient à des intérêts étrangers, 90 p. 100 du marché étant occupé par les filiales de multinationales comme Lever Brothers Ltd., Colgate Palmolive Canada, Procter & Gamble et Witco Canada Limited, dont la majorité des produits de nettoyage est destinée au marché de consommation.

La plupart des matières nécessaires à ce secteur sont produites au Canada, aussi les filiales des grandes multinationales sont-elles, à divers degrés, intégrées tant verticalement qu'horizontalement. Ces entreprises peuvent fabriquer un grand nombre de ces matières dont les surfactifs ainsi que les contenants en plastique ou autres produits d'emballage. Elles ont étendu leurs activités à d'autres secteurs comme la production alimentaire, les produits d'hygiène personnelle, les produits chimiques industriels, etc.

Les entreprises de faible envergure, généralement spécialisées, servent 1 ou 2 créneaux du marché. Elles fabriquent surtout des produits de nettoyage pour l'industrie et les établissements collectifs, des savonnettes pour les hôtels, des savons de luxe, etc.

Les produits de consommation sont vendus principalement dans les magasins d'alimentation et les pharmacies, tandis que les produits destinés à l'industrie et aux établissements collectifs sont vendus directement aux utilisateurs. Pour les premiers, soit environ 80 p. 100 du marché, la publicité joue un rôle essentiel et représente jusqu'à 25 p. 100 du prix de vente du produit.

Rendement

De 1973 à 1986, l'industrie a connu un taux de croissance annuelle moyen de 4,4 p. 100, contre 2,3 pour l'ensemble du secteur de la fabrication. La part des exportations dans les expéditions est passée de 0,5 à 5,4 p. 100, et la part des importations sur le marché intérieur est restée constante à environ 3 p. 100. Le nombre des emplois a augmenté régulièrement, passant de 5 890 à quelque 8 300.

La main-d'œuvre a continué d'augmenter même au cours de la dernière récession, car il s'agit d'un marché relativement stable dont la croissance est étroitement liée à l'essor démographique. De 1973 à 1986, le taux d'investissement s'est établi en moyenne à 3,9 p. 100 du chiffre d'affaires de cette industrie, environ 85 p. 100 des investissements ayant été affectés à l'outillage et à la machinerie. Pour la période allant de 1981 à 1985, le bénéfice net moyen de cette industrie correspondait à 5,7 p. 100 de son revenu.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

A quelques exceptions près, ce secteur, composé en majeure partie d'usines appartenant à des sociétés américaines, a conservé jusqu'ici sa part du marché intérieur et ne cherche pas à pénétrer les marchés étrangers.

Les usines canadiennes de détergents sont moins vastes et plus diversifiées que les usines américaines, mais leurs coûts de main-d'œuvre sont comparables. Pour certains produits, le coût des matières premières est plus élevé. Le marché canadien est moins important en valeur que le marché américain, mais il est plus vaste sur le plan géographique, ce qui entraîne des coûts de transport et de commercialisation plus élevés.

Un certain nombre de facteurs, tels les droits à l'importation élevés, le taux de change, la conversion au système métrique, les normes en matière d'étiquetage et d'enregistrement des produits expliquent la présence des sociétés américaines au Canada.

Les importations, négligeables, sont constituées de certains produits spéciaux ne pouvant être fabriqués au Canada en raison de l'insuffisance de la demande et de nombreux autres produits importés à titre expérimental. Bien que les exportations représentent une faible part des expéditions, des entreprises de propriété canadienne, des PME pour la plupart, exportent une partie de leur production vers les États-Unis et la CEE. Ces entreprises offrent des produits uniques ou peuvent fabriquer certains produits en petites quantités et mieux que certaines grandes sociétés.

Facteurs liés au commerce

Si les sociétés étrangères se sont établies au Canada, c'est parce que ce pays impose un droit à l'importation élevé qui a toutefois diminué au cours des ans.

Le tarif imposé par le Canada sur le savon et les produits de nettoyage est, sauf exception, de 12,8 p. 100. Les détergents pour lave-vaisselle sont soumis à des tarifs de 19,4 p. 100. Des tarifs calculés en fonction du poids sont levés sur le savon de Castille et les poudres à lessive, soit 1,37 et 2,56 ¢/kg respectivement. Les États-Unis imposent des tarifs variant de 3,1 à 7,7 p. 100. La CEE applique un tarif de 6,9 p. 100 et le Japon, un tarif oscillant entre 6 et 8 p. 100, mais s'établissant à 6,2 p. 100 pour la plupart des produits.

Bien des produits sont destinés au marché de la consommation et doivent donc satisfaire aux règlements sur l'étiquetage en vigueur dans le pays où ils sont vendus. Un grand nombre des produits destinés à l'industrie et aux établissements collectifs sont considérés comme des germicides. Ils doivent donc répondre aux dispositions de la *Loi sur les produits antiparasitaires* ainsi qu'aux autres lois et règlements sur la santé et la sécurité. Sur les marchés de faible envergure, ces conditions peuvent décourager les importations.

En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs américains et canadiens seront éliminés sur 5 ans.

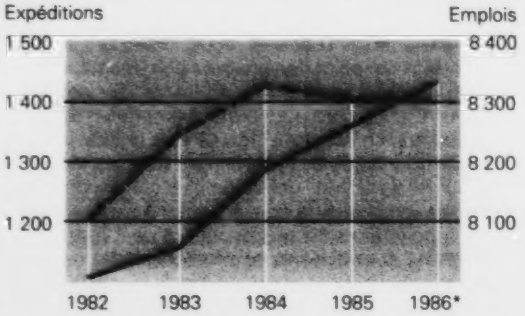
Facteurs technologiques

En général, l'industrie canadienne n'a aucun retard en matière technologique sur l'industrie américaine. Les sociétés multinationales mettent leur technologie à la disposition de leurs filiales canadiennes, qui profitent ainsi de la R-D menée par la société mère. Par ailleurs, les petites entreprises canadiennes d'envergure régionale se spécialisent dans des créneaux précis comme les produits pour l'industrie et les établissements collectifs. Ces entreprises possèdent leurs laboratoires et leurs programmes de R-D.

Les préoccupations touchant la santé et l'environnement ont entraîné la mise au point de nouveaux produits. Ainsi, les détergents à faible teneur en phosphates ont été lancés à la suite de l'eutrophisation des grands cours d'eau causée par les phosphates. L'eutrophisation, ou croissance rapide des algues, provoque une désoxygénation de l'eau des lacs et des rivières et met en péril la vie aquatique. Parmi les autres innovations importantes, notons le remplacement des phosphates par les adjuvants et la mise au point de surfactifs biodégradables.

Autres facteurs

L'industrie du savon et des produits de nettoyage collabore avec les ministères fédéraux, particulièrement ceux qui s'occupent de réglementation. Les lois relatives au transport des produits dangereux, au milieu de travail et à l'étiquetage ainsi que la *Loi sur les produits antiparasitaires* ont toutes des répercussions sur cette industrie. Par l'intermédiaire de l'Association canadienne des manufacturiers de spécialités chimiques, cette industrie a participé à l'élaboration de ces lois et s'est assurée que les produits et les procédés de fabrication s'y conformaient.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois – – – – –

* *Estimations.*

3. Évolution de l'environnement

L'essor démographique et les goûts des consommateurs entraînent la création de nouveaux produits. Des facteurs tels que la baisse du taux de natalité, l'entrée des femmes sur le marché du travail, l'augmentation du nombre des célibataires, etc., poussent les fabricants à mettre au point des produits destinés à des groupes précis.

Les études de marché aboutissent aussi à la création de nouveaux produits, par exemple les détergents liquides, qui remplacent de plus en plus les poudres, car ils se mesurent plus facilement et avec plus de précision, se dissolvent plus rapidement, ne dégagent aucune poussière irritante, ne durcissent pas et peuvent être utilisés immédiatement pour éliminer les taches. Les nouveaux tissus exigent de nouveaux types de détergents, composés de surfactifs spéciaux, et des produits efficaces pour laver à l'eau froide.

Le marché du savon et des produits de nettoyage devrait maintenir son taux de croissance actuel. Cette industrie continuera de mettre au point de nouveaux produits pour répondre aux goûts et aux besoins des consommateurs, mais elle devra se conformer aux règlements portant sur la protection de l'environnement et la sécurité, tant au Canada qu'aux États-Unis. La loi touchant les déchets ménagers dangereux, qui est en cours d'élaboration, pourrait s'appliquer aux produits de nettoyage. Par ailleurs, l'État de Washington a inscrit les savons et les détergents sur une liste préliminaire de produits dangereux.

Soucieuse de trouver des substances pouvant remplacer les phosphates, cette industrie s'efforcera de mettre au point des produits polyvalents, en particulier des liquides très puissants réunissant le plus grand nombre possible des propriétés suivantes : concentration accrue, efficacité plus grande à toutes les températures de l'eau et pour tous les types de tissus et de taches, utilisation plus commode. Parmi les nouveaux agents étudiés, notons les polymères et les copolymères qui augmenteront peut-être la propriété des adjuvants et empêcheront la saleté de se redéposer sur le tissu pendant le cycle de lavage.

Plusieurs nouveaux modes de présentation des produits sont en cours de commercialisation, dont les sachets solubles contenant des doses prémesurées et les morceaux de tissu imbibés de détergent, d'adoucisseur, de détachant et d'agents anti-statiques. Si ces produits obtiennent la faveur du public, la croissance des ventes de détergents à lessive liquides et en poudre ralentira peut-être.

Lancées récemment sur le marché et jouissant d'une popularité croissante grâce aux nouvelles formules surgraissées (acide gras) qui les caractérisent, les « savonnettes » synthétiques livrent une concurrence serrée aux savons de toilette.

Les industries américaine et canadienne des détergents à lessive subissent des changements importants en raison de l'abandon progressif des détersifs en poudre au profit des détersifs liquides, dont la part du marché — un tiers — pourrait passer à 50 p. 100 d'ici 1992. Quant aux détersifs liquides pour lave-vaisselle, leur part du marché devrait passer de 10 à 25 p. 100 au cours des 5 prochaines années.

Par ailleurs, les produits pétrochimiques demeureront sans doute les principales matières premières utilisées pour la fabrication des détergents, au moins jusqu'en 1992. Les fluctuations du prix de certains de ces produits, tel l'oxyde d'éthylène, poseront peut-être des problèmes à cette industrie; celle-ci pourrait être amenée à créer de nouveaux enzymes plus efficaces, comme les lipases et les cellulases, qui dissolvent plus facilement les taches, quels que soient le tissu ou la température de l'eau. Les recherches visant la mise au point d'un adjuvant pouvant remplacer de façon rentable les phosphates se poursuivront. En attendant, les producteurs de phosphates essaieront de rendre leur produit moins polluant.

Les répercussions de l'Accord de libre-échange sur cette industrie sont incertaines et liées à la façon dont les multinationales choisiront de servir le marché nord-américain. Les usines canadiennes profitent à l'heure actuelle de tarifs protectionnistes supérieurs à ceux imposés par les États-Unis. Or, les prix de revient sont plus élevés au Canada, en raison de la nécessité de fabriquer un grand nombre de produits en petites quantités.

L'Accord pourrait entraîner la rationalisation des activités de cette industrie, surtout pour les usines installées au Canada et dans le nord-est des États-Unis. Les principales usines canadiennes sont toutes situées à proximité des grands marchés américains. En outre, la plupart des matières premières nécessaires à cette industrie sont des dérivés chimiques du pétrole offerts au Canada à des prix compétitifs.

Les petites entreprises canadiennes d'envergure régionale pourraient être moins touchées par l'Accord, car elles tirent parti de facteurs comme l'existence de créneaux spécialisés, les normes différentes en termes d'étiquetage et de réglementation, les systèmes différents d'unités de mesure, la nécessité d'un traitement spécial pour certains produits, les frais de transport, etc.

4. Évaluation de la compétitivité

A quelques exceptions près, cette industrie canadienne, absente du marché international, sert surtout le marché intérieur, où elle bénéficie d'un droit à l'importation élevé. En raison des prix de revient plus élevés liés à la fabrication d'une vaste gamme de produits pour un marché de faible envergure, les prix proposés par les entreprises canadiennes ne sont pas compétitifs par rapport à ceux offerts par les entreprises américaines.

En définitive, les répercussions de l'Accord sur ce secteur dépendront de la façon dont les multinationales rationaliseront leurs activités à l'échelle nord-américaine. Les installations les moins rentables seront éliminées au profit d'usines américaines plus grandes et plus rentables, mais la plupart des usines pourraient être modernisées au besoin pour devenir compétitives.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Savon et produits de nettoyage
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3011

PRINCIPALES STATISTIQUES — CTI 376*

	1973	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	111	122	133	138	137	133	133[e]
Emplois	5 890	7 746	8 103	8 242	8 323	8 305	8 300[e]
Expéditions*	300,8	1 020,0	1 107,9	1 169,1	1 296,5	1 364,4	1 435,0[e]
Produit intérieur brut**	232,1	355,2	342,1	350,7	377,3	401,7	406,2
Investissements*	8,7	43,7	40,0	29,7	63,5	57,9	52,0
Bénéfices après impôts*	17,6	79,5	88,2	97,4	105,0	127,6	n.d.
(en % des revenus)	3,0	5,7	5,6	5,9	5,6	5,6	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	1,4	21,1	30,8	24,9	27,4	63,2	77,6
Expéditions intérieures*	299,4	998,9	1 077,1	1 144,2	1 269,1	1 301,2	1 357,4
Importations*	15,3	37,8	33,8	36,9	39,0	39,9	45,0
Marché intérieur*	314,7	1 036,7	1 110,9	1 181,1	1 308,1	1 341,1	1 402,4
Exportations (en % des expéditions)	0,5	2,1	2,8	2,1	2,1	4,6	5,4
Importations (en % du marché intérieur)	4,9	3,7	3,0	3,1	3,0	3,0	3,2

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	85,5	9,4	1,1	4,0
	1983	82,6	13,7	2,1	1,6
	1984	80,3	14,5	2,0	3,2
	1985	71,9	22,2	1,9	4,0
	1986	70,4	23,6	1,9	4,1
	1987	75,8	17,9	2,1	4,2

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	65,9	12,8	4,1	17,1
	1983	70,5	7,9	3,6	18,0
	1984	67,8	10,0	2,9	19,4
	1985	79,5	6,4	0,4	13,7
	1986	86,7	4,8	0,7	7,8
	1987	72,5	9,5	3,0	15,0

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	3,9	30,6	47,3	10,5	7,6
Emplois (en %)	1,0	14,2	78,5	3,4	2,9
Expéditions (en %)	0,6	8,8	87,2	2,2	1,3

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Procter & Gamble Inc.	américaine	Hamilton et Brockville (Ontario)
Lever Brothers Ltd.	britannique	Toronto (Ontario)
Colgate Palmolive Canada	américaine	Toronto (Ontario)
Witco Canada Limited	américaine	Willowdale (Ontario)
Diversey Wyandotte Inc.	canadienne	Mississauga (Ontario)
CCL Industries Inc.	canadienne	Toronto (Ontario)
Ecolab Ltd.	américaine	Mississauga (Ontario)
Boyle-Midway Canada Ltd.	américaine	Toronto (Ontario)

e Estimations d'ISTC.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.